
CARNET D'ENTRETIENS

Club Distribution





CARNET D'ENTRETIENS

Club Distribution

Thierry ALRIC

Responsable Travaux Région (Sud-Est)
CARREFOUR PROPERTY

IFAG Lyon - Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Très tôt, j'ai entrepris un BTS Bâtiment. Je travaillais alors à temps partiel au Décathlon Bron (69) en tant que vendeur cycles. J'ai poursuivi par une licence Economie de la Construction durant laquelle j'ai effectué un stage chez **Décathlon** au sein du service immobilier France. Mon rôle consistait à dessiner et à chiffrer les projets.

Le souhait de créer ma propre structure m'amène à l'IFAG en 2005 afin de maîtriser le marketing et la finance. Etudes et travail chez Décathlon sont menés de front durant 2 ans.

En mai 2006, je deviens Responsable Travaux Région pour **Oxylane** qui gère des dizaines d'enseignes.

Mon rôle consiste à monter un projet de A à Z, de « l'idée de construire à la remise des clefs au Directeur du magasin » : étude de faisabilité, chiffrage, obtention du budget, recrutement de l'équipe de maîtrise d'œuvre, permis de construire, gestion de l'appel d'offres, signature des marchés, suivi des travaux, et ouverture du magasin.

En 2015, je rejoins **Carrefour Property**, pour prendre en charge les travaux de construction ou rénovation des hyper et supermarchés de la région Sud-Est.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

En 2011, Décathlon a ouvert son 1^{er} magasin en Corse. Ce fut une expérience riche car la manière d'obtenir les choses était différente. Il a fallu se remettre en question pour tenir compte de l'environnement local insulaire et s'adapter en permanence.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le Grenelle de l'environnement et d'une manière générale, les nouvelles normes de constructions imposées par l'Etat nous obligent à réaliser des dossiers de plus en plus complexes. Or la plupart des projets immobiliers sont aujourd'hui conçus et certifiés Haute Qualité Environnementale (H.Q.E) afin d'améliorer la qualité de vie au sein des magasins (acoustique, visuels, olfactif... par exemple).

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du foot en club depuis de nombreuses années et du vélo de route régulièrement.

Tes plus belles réussites

- Chaque ouverture ou extension de magasin représente, pour moi, le couronnement de plusieurs années de travail et donc un véritable succès.

En effet, nous partons d'un terrain vierge et remettons ensuite au directeur du magasin un bâtiment complètement finalisé, tout en assurant le coût, le délai et le respect du concept de l'enseigne.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Club Distribution

Guillaume ASCHARD

Responsable contrôle de gestion France
chez DECATHLON

IFAG Angers - Promotion 2008

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je travaille depuis 9 ans chez **Déathlon** et connaît une évolution constante. Mon 1^{er} job de vendeur au magasin de **Déathlon Chantepie** m'a permis de financer les 2 premières années à l'IFAG Angers (pas d'alternance à l'époque). Le stage emploi de 3^e année, s'effectuera en CDI au poste de responsable de rayon sport raquettes (5 pers.) puis au rayon cycles (12 pers.). L'aventure se prolonge 15 mois et je suis rapidement nommé **Responsable d'exploitation du magasin de Trignac** (3000m²) pour piloter le projet de déménagement à St Nazaire (6000m²). Un rôle transverse qui dure 10 mois et se poursuit, pendant une année, par celui de Directeur en formation.

Propulsé à 26 ans **Directeur du Déathlon Paradis** près de Nantes (35 salariés/1500m²), je reviens à Chantepie pour prendre la **direction du Déathlon** que je connaissais bien, (100 salariés/6000m²) à seulement 28 ans.

2,5 ans plus tard, soit en septembre 2014, je suis nommé **Contrôleur de gestion de la Zone Nord/Est au siège de Lille**. Mon périmètre s'étend sur 85 magasins présents de Lille au sud de Lyon (sur les 260 en France) et sur 8 régions (parmi les 24 en France).

Une expérience professionnelle marquante ?

Lorsque j'ai fait évoluer le merchandising de mon rayon cycles en rendant l'offre des 5 usages (Ville, route, Vtt, enfant, polyvalent) plus claire, segmentés, facilitant la montée en gamme et rendant les vélos 100% prêts à rouler pour que le consommateur choisisse et achète en autonomie. Ce modèle a été par la suite dupliqué sur toute la Zone Ouest.

Les tendances à venir sur ton marché ?

Le marché du sport connaît une belle croissance avec une concurrence rude et de nouveaux acteurs. Cela nous oblige à toujours nous améliorer, à penser cross et omni-canal car le net et l'achat sur mobile révolutionne notre manière de consommer même dans le sport.

Si tu changeais de métier ?

En dehors de Déathlon ? Travailler dans le high-tech, chez Google Europe par exemple !

Et pendant ton temps libre ?

Résidant sur Lille depuis quelques mois, nous découvrons la région et pays limitrophes avec ma femme et mon jeune fils. J'aime également faire du roller et cuisiner. Sinon, lors de nos réunions chez Déathlon, nous pratiquons des sports très variés : paddle, soccer, basket, ...

Tes plus belles réussites

- La direction du magasin de Chantepie (100 collaborateurs) : il a fallu remettre en marche les équipes et le linéaire qui étaient tous deux en berne. Un challenge réussi en 8 mois et qui nous a valu les félicitations et la reconnaissance de la Direction générale.
- Avoir intégré Déathlon, une entreprise qui donne l'opportunité aux jeunes de prendre rapidement des responsabilités, d'avoir le droit à l'erreur, de recommencer et d'avancer !



CARNET D'ENTRETIENS

Club Distribution

Nelly BABIN

Responsable d'exploitation et service clients
chez DECATHLON

IFAG Montluçon - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Je suis arrivée chez **Déathlon** en avril 2011 en ayant pour projet d'évoluer au sein de l'entreprise. J'ai commencé en tant que **Responsable de rayon** sur le magasin de Blois.

Rapidement, mon patron me propose de gérer la consolidation running, marche et sport d'eau. Je manage alors 3 personnes. Après une année où je finis, avec mon équipe, sur la 1^{ère} place région du rayon sport d'eau, mon directeur m'offre l'opportunité de prendre la responsabilité du rayon Montagne. Un beau challenge car il s'agit alors de gérer le plus gros rayon du magasin avec 4 collaborateurs. Une très belle année sur 2013 avec un record de CA battu sur le magasin et sur le rayon montagne où je clôture un CA en hausse de 19,6 %.

Mon objectif sur 2014 était de valider ma potentialité par le travail du linéaire qui est le premier « vendeur » dans nos magasins et une compétence primordiale de notre fiche métier. Au bout du compte, une victoire et un travail reconnu du linéaire par mon DR et par les DM.

Depuis octobre 2014, je suis **responsable d'exploitation et du service clients** du magasin de Châteauroux.

L'exploitation consiste à assurer la sécurité des biens et des personnes dans le bâtiment (Les travaux, les inventaires, la téléphonie...). C'est un management transversal par projet. Le service clients est un management direct des 8 collaborateurs du service, des caisses, des paiements différés, des cartes cadeaux...

Une expérience professionnelle marquante ?

Au magasin de Blois, il a fallu changer 100% des gondoles des 5000m² en trois soirées. Un vrai challenge d'organisation et de management des équipes.

Les tendances à venir dans ton métier ?

L'enjeu demain sera surtout humain avec un réel savoir-faire, de la part des managers, concernant le pilotage du changement.

Si tu changeais de métier ?

Créer mon entreprise dans le domaine du sport plutôt avec une dimension humaine qui consisterait à aider les personnes à grandir ou à évoluer.

Et pendant ton temps libre ?

Passionnée de sport, j'essaie de pratiquer toutes les semaines une activité : course à pied, vélo, sports extrêmes (parachute, parapente, saut à l'élastique...).

Tes plus belles réussites

- Mes performances économiques sur le rayon sport eau en 2011 ainsi qu'en 2013 sur le rayon montagne (Perf A +19,6 % de progression du CA).
- La reconnaissance de mon travail sur le linéaire, au niveau régional.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Distribution

Valery BOROCCO

Directeur du Front office et des produits techniques
du Groupe CARREFOUR

IFAG Montluçon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je suis entré chez **Carrefour** lors de ma 3^e année à l'IFAG. J'y suis toujours en ayant changé de poste environ tous les 2 ans. **Chef de produits MDD (produits frais)** aux Comptoirs Modernes pendant 3 ans, je suis très vite devenu **Directeur de magasin** à 26 ans en gérant, pendant 4 ans, de 40 à 70 personnes et des surfaces de 800 à 1400m². A partir de 1998/1999 plusieurs fusions ont lieu : Carrefour et Comptoirs modernes puis Carrefour et Promodès. A ce moment-là, Carrefour France me confie la **responsabilité des achats sur des catégories de l'Épicerie** pour l'ensemble des hypermarchés, supermarchés et magasins de proximité : un volume de 150M€ d'achats pour plus de 1200 magasins.

En 2000, je bascule dans le non alimentaire, sur **les achats téléphonie et bureautique** de 200 hypermarchés français. Deux ans plus tard, je prends en charge le département « photo ». Cette expérience, à la tête d'une équipe de 4 acheteurs, a duré 3 ans. En 2006, mon désir de reprendre la gestion d'une entité m'amène au poste de **chef de département produits frais** d'un hypermarché (40 M€ et 70 personnes).

En 2007, je suis nommé à la **direction des achats de « l'image et du son »**, au siège, de tous les hypermarchés français avec une équipe de 6 acheteurs. Quelques temps plus tard, s'y ajoute la partie internationale. Fin 2010, le groupe me propose la **direction des achats Audio/photo/GPS France et Espagne**, les plus gros pays du groupe (90 M€ d'achats, 3 acheteurs).

Une expérience professionnelle marquante ?

Ma 1^{ère} expérience de management. J'avais 26 ans et dirigeais un magasin de 25 personnes ! Sinon, le rôle d'acheteur à l'international : il suppose une capacité d'adaptation culturelle très enrichissante.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Ma 1^{ère} expérience de management. J'avais 26 ans et dirigeais un magasin de 25 personnes ! Sinon, le rôle d'acheteur à l'international : il suppose une capacité d'adaptation culturelle très enrichissante

Si tu changeais de métier ?

J'aurais aimé être sportif professionnel et plus particulièrement rugbyman. Sinon, je m'orienterais vers l'ostéopathie dans le milieu du sport de haut niveau.

Tes plus belles réussites

- Je ne vois pas de réussite particulière mais plutôt une histoire d'équilibre.

En effet, avoir trouvé un équilibre entre ma vie professionnelle et ma vie personnelle représente pour moi une vraie réussite et beaucoup de bonheur ! C'est ce qu'on appelle aujourd'hui le « work-life balance » !! C'est très en vogue.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Thomas-Guillaume BOURGEOIS

Chef de produits lavage pose libre
chez GROUPE CANDY HOOVER

IFAG Lyon - Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai intégré **Décathlon** pendant mon stage de fin d'études en 2006. J'ai très vite eu à encadrer des équipes allant de 5 à 10 personnes dans différents « univers » de produits.

En 2009, j'ai eu l'opportunité d'intégrer **Media-Saturn** au sein d'un système de distribution décentralisé me permettant de mettre à profit mon expérience de manager mais également de gagner en autonomie et en responsabilités. J'ai participé à l'ouverture du second magasin de l'agglomération lyonnaise et puis de la grande surface commerciale d'Europe dédiée au gros électroménager à Rosny (Domus). Il s'agissait de gérer 2000 m² de matériel, 6,5 M€ de CA et 10 personnes.

En 2011, je rejoins **Pixmania** pour devenir chef de produit gros Electroménager durant 2 ans. Depuis Février 2013, je suis chef de produit lavage pose libre au sein du Groupe Candy Hoover.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Celle qui m'occupe aujourd'hui, sans hésitation, au regard de la taille du magasin dans lequel j'évolue,

des possibilités qui me sont offertes mais aussi de la nature de mes interlocuteurs quotidiens.

Les tendances à venir dans ton métier ?

La concurrence féroce exercée notamment sur les prix par les sites de vente en ligne doit nous forcer à repenser les magasins et les services que ces derniers proposent aux clients. Il faut « humaniser » les grandes surfaces afin que celles-ci offrent une vraie différenciation et surtout une vraie plus-value pour nos clients. Il y a beaucoup de pistes à explorer dans ce domaine, c'est ce qui rend mon métier passionnant.

Si tu changeais de métier ?

Je conserve toujours en tête le souhait de devenir un jour entrepreneur.

Et pendant ton temps libre ?

J'accorde beaucoup de mon temps libre à mes amis qui sont pour moi source d'énergie.

Je profite également de mon temps libre pour monter à cheval ou bien m'adonner à une partie de Golf.

Il est vrai que la région lyonnaise me permettrait d'aller skier plus régulièrement...

Tes plus belles réussites

- La reconnaissance de mon travail par mes collaborateurs.
- Fédérer mes équipes autour d'un projet et leur permettre d'évoluer professionnellement.



Club Distribution

Alexandre CHAMPIRE

Conseiller de franchises Carrefour Express
chez CARREFOUR PROXIMITE

IFAG Toulouse - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon DUT tech de co, j'intègre l'IFAG et effectue mon stage de 3^e année chez **Prodim** (Shopi, 8 à 8, Marché Plus et Proxi) qui s'appellera **Carrefour Proximité** en 2010. Ma mission : redynamiser le programme fidélité des 60 Shoppis de la région SO. Après 6/7 mois, l'enseigne me propose un CDD de 18 mois pour former et animer les équipes d'hôtesse lors du changement de marque. Je visite alors 2 à 3 magasins par semaine.

A partir de 2011, le redéploiement d'un outil de proposition de commandes automatiques m'est confié. Durant 1 an, je le dynamise et rencontre un excellent accueil des différents acteurs. Puis, je décide d'intégrer un magasin spécialisé dans la formation des franchisés, dit « magasin école », afin d'améliorer mon expérience terrain. Adjoint du directeur, j'ai du assurer la direction du magasin par intérim durant 5 mois lorsque celui-ci est subitement parti. Manager une équipe de 23 personnes, former les franchisés tout en gérant le magasin, fut une expérience extrêmement riche. Depuis 2012, je conseille les franchisés de **Carrefour Express** et 8 à Huit dans leur gestion (300 m² /1 à 2 M de CA).

A l'avenir, j'espère évoluer en gérant des formats de magasins très différents pour intégrer, un jour, la direction.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La direction par intérim d'un « magasin école » durant 5 mois. J'ai compris la complexité du management d'une équipe (3 agents de maîtrise, 1 cadre et 18 employés) et appris à gérer le personnel, les paies, les recrutements, les licenciements, les marges, la formation des franchisés. Ces quelques mois m'ont permis de faire des bonds !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Les hyper sont en déclin et les commerces de proximité progressent. Le format de proximité sera celui qui fonctionnera le mieux à l'avenir.

Si tu changeais de métier ?

Ouvrir un restaurant ou un hôtel.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais un peu de sport : Golf, foot, footing mais surtout je joue de la guitare...avec un autre IFAGuien (Laurent Delmas) !

Tes plus belles réussites

- Le déploiement de l'outil de commandes automatiques a créé une belle et réelle synergie entre tous les acteurs en interne : les magasins ont mieux commandé et fait plus de marge, les entrepôts ont gagné en fluidité et rotation de stock.

C'est une grande fierté pour moi car les interlocuteurs concernés ont tous reconnu l'utilité et les bénéfices du travail effectué.



Michel CHARMASSON

Directeur commercial GMS
du GROUPE EMINENCE

IFAG Toulouse - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon BTS de gestion en poche, j'entre à l'IFAG avec l'idée d'entamer une carrière commerciale. Ainsi dès ma 3^e année, **Orangina** (à l'époque Groupe Pernod Ricard) me propose un poste de chef de secteur stagiaire en CDD puis m'embauche en CDI en tant que chef de secteur auprès de la Grande Distribution. Ces trois années sur le terrain m'amènent ensuite au service Développement des ventes du Groupe situé à Marseille où je reste 2 ans.

En 1999, j'accepte le poste de Chef des ventes régional (Sud Est) chez **Eminence** pour y piloter une équipe de 7 commerciaux. Puis j'évolue à l'international en devenant Responsable des ventes export pour **Athena**, la 2^e marque du Groupe Eminence. Je sillonne l'Europe pendant 2 ans et reviens en France pour être nommé Responsable Grands comptes GMS en France. Carrefour, Leclerc, Intermarché, Système U sont mes clients pendant 4 ans. En 2006, je deviens Directeur d'enseigne des 2 marques du Groupe et, à ce titre, manage une équipe de 3 responsables grands comptes.

Mi 2009, je suis promu Directeur commercial du Groupe Eminence sur la partie GMS, en charge d'une équipe de 50 personnes.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Indéniablement, le poste que j'occupe actuellement car il nécessite une posture de chef d'orchestre. D'un côté, il faut des compétences variées en négociation, finances, supply chain, juridique, RH et, de l'autre, le management des équipes suppose de répondre à leurs attentes avec fermeté, écoute et motivation.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Dans le textile, les cycles de ventes s'accroissent. Avant, ces derniers étaient semestriels, aujourd'hui, ils sont trimestriels et demain ils seront mensuels ! Il n'y a plus de « temps mort » et, je dirais que la nouveauté devient un mode d'organisation... structurel !

Si tu changeais de métier ?

Sans doute de la formation ou du consulting.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais pas mal de sport et particulièrement du vélo. Soit de la route le week-end (une centaine de km) soit du VTT avec des Raid longue distance (24h de VTT). Je suis également 1^{er} adjoint de ma commune, en charge des finances.

Tes plus belles réussites

- Avoir doublé le CA du Groupe dans les GMS ces dix dernières années et avoir ainsi réussi à participer au leadership d'Eminence dans le sous-vêtement masculin.
- Avoir su fédérer l'ensemble des équipes autour de plusieurs valeurs fortes : le résultat, l'action, la convivialité.



Club Distribution

Sylvie COELHO

Contrôleur de gestion Branche Grands Magasins
aux GALERIES LAFAYETTE / BHV

IFAG Paris - Promotion 2005

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un BEP compta, j'ai réintégré la filière classique pour faire un Bac STT (Sciences Techniques & Tertiaire) puis un BTS compta/gestion. Nous voulions, avec mon père, retourner au Portugal et monter une entreprise. Aussi, j'ai voulu développer mes connaissances dans ce domaine d'où l'IFAG.

C'est en 3^e année que j'ai commencé aux **Galerias Lafayette** en tant qu'assistante contrôleur de gestion. J'étais en charge du contrôle des 60 magasins en Province qui comprend les magasins eux-mêmes mais aussi les restaurants, les agences de voyages, Lafayettes Gourmet. Le magasin d'Hausmann et celui de Berlin sont gérés à part ! A la fin du stage en 2005, je suis embauchée pour devenir contrôleur de gestion Siège et suivre les frais de fonctionnement. Après 2 ans, On me propose de prendre le poste de Contrôleur de gestion Branche Magasins Galeries Lafayette.

En 2009 mon périmètre s'est élargi à l'international avec les magasins à Berlin, Casablanca et Dubaï. Aujourd'hui, je consolide les résultats de la Branche Grands Magasins (BHV et GL), l'international et le Siège.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lors de l'intégration du BHV aux Galeries Lafayette, il y a eu un nouveau DAF, une réorganisation du service, une nouvelle équipe. Il a fallu refaire ses preuves alors qu'une partie de l'équipe que je connaissais partait. Cela m'a appris à prendre du recul tout en faisant confiance en l'avenir.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le contrôleur de gestion est devenu un vrai « Business Partner » qui doit maîtriser les enjeux stratégiques de l'entreprise. En dehors du fait d'être rassurant, ce dernier devra demain être plus pro-actif, proposer des solutions alternatives aux directions opérationnelles si des activités ne sont pas rentables par exemple.

Si tu changeais de métier ?

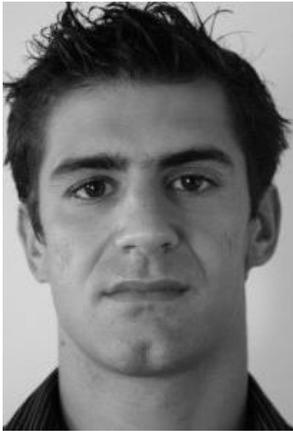
J'adore la mode et je me verrais bien faire du relooking, du conseil en image !

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du yoga 2 fois par semaine (1 heure à chaque fois) et m'occupe le plus possible de ma fille de 2 ans

Tes plus belles réussites

- Mon 1^{er} poste aux Galeries Lafayette. J'ai réussi à tisser des liens et un réseau au siège avec les directeurs de la Branche en étant très jeune. Plus tard, cela m'a permis d'être plus à l'aise et de réitérer ce type de proximité avec les directeurs de magasins.
- Aujourd'hui après la mutualisation avec le BHV, je suis un lien siège/magasin en interne.



Club Distribution

Olivier DOS SANTOS

Responsable d'exploitation
chez DECATHLON

IFAG Toulouse - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Sportif de haut niveau jusqu'à mes 18 ans au centre de formation du TFC. Le sort a voulu que je continue différemment, j'ai choisi de poursuivre mes études supérieures à l'UFR STAPS de Toulouse, où j'y ai obtenu une licence en management du Sport. J'intègre par la suite l'IFAG Toulouse en alternance pour avoir une expérience professionnelle sur le terrain, et rentre au sein de **Decathlon** dès ma 1^{ère} année à l'IFAG en tant que vendeur en magasin pendant 2 ans puis chef de rayon avec en charge de 2 stagiaires lors de ma 3^e année d'IFAG.

Une fois mon diplôme en poche, on me propose de faire l'ouverture d'un **Decathlon à Albi**. Chef de secteur, je manage 4 personnes et gère 2M€ de CA pendant 2 ans. Puis, je suis devenu chef de secteur au **Decathlon de Portet sur Garonne** et gère un périmètre de 4,5M€ avec une équipe de 10 personnes.

Mon poste actuel m'a fait gravir un échelon supplémentaire avant de devenir, je l'espère, responsable de magasin. Je suis responsable d'exploitation chez **Décatathlon à Toulouse**.

Une expérience professionnelle marquante ?

L'ouverture du magasin à Albi fut une formidable aventure humaine, de plusieurs mois, pour être prêt le jour J. J'ai eu l'occasion de piloter l'implantation des 1200m linéaires ainsi que la formation des 50 personnes tant pour la partie approvisionnement, linéaire, vente.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Les grandes surfaces spécialisées (GSS) doivent offrir leurs produits tant en magasins que sur le net. Decathlon sait très bien agencer les deux et a su prendre le virage numérique. En interne, nous travaillons déjà au quotidien avec des smartphones et une application Decathlon qui nous permet de gérer les stocks, passer des commandes, sortir des fiches produits, modifier les prix.

Si tu changeais de métier ?

En fait, je reviendrais vers ce que je voulais faire au départ en intégrant l'IFAG, à savoir du contrôle de gestion.

Et pendant ton temps libre ?

Je cours 3/ 4 fois par semaine pour préparer des courses (10km, semi-marathon et marathon) et pratique le tennis (15/5).

Tes plus belles réussites

- L'accompagnement pendant 1,5 an d'un vendeur qui est aujourd'hui devenu responsable de rayon.

J'ai pu ainsi transmettre ce que moi-même j'avais vécu.



Olivier DUPONT

Directeur général international d'EUGENE PERMA
(Soins capillaires)

IFAG Paris - Promotion 1988

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès que j'ai fait le choix de l'orientation de ma carrière vers la vente, je me suis donné pour objectif de devenir directeur général à 40 ans. J'y suis ! Plus sérieusement, après l'IFAG, j'ai cherché un grand groupe international présent dans le circuit de la grande distribution et je suis entré chez **Kraft Foods** (Kréma, Kiss Cool, Malabar...) France. En 8 ans, je suis passé du poste de chef de secteur grande distribution, à celui de directeur trade marketing et développement des ventes. Depuis, j'ai enchaîné une demi-douzaine de postes, chez **Seagram France distribution** (vins et spiritueux), **Yoplait**, **Cadbury** (boissons sans alcool) en élargissant mon champ d'expérience à l'international. Il y a 6 ans, j'ai intégré le groupe français **Eugène Perma**, spécialiste des produits capillaires. D'abord en tant que DG des produits grande consommation et, depuis quatre ans, en tant que DG international.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Ce serait Seagram, où j'ai d'abord été directeur de clientèle grande distribution puis directeur national des ventes.

J'y ai vécu l'ambiance particulière de fin de vie d'une entreprise qui a été vendue, mais j'ai tenu à rester solidaire de mon équipe commerciale jusqu'au bout. De mon moral dépendait celui de mes collaborateurs, je me sentais une responsabilité morale envers eux... Je suis sorti plus fort de ces moments quelquefois difficiles.

Les tendances à venir dans ton métier ?

La donne change vite, avec régulièrement de nouvelles lois. Je pense que la tendance est à la proximité avec la croissance des supermarchés. La déshumanisation actuelle atteint ses limites, on va revenir à des choses plus simples après la surenchère actuelle de certaines marques. J'inculque pour ma part à mes équipes le respect du consommateur.

Si tu changeais de métier ?

Je resterais dans le secteur des produits de grande consommation, pourquoi pas en parfumerie ou parapharmacie. Je prendrais des parts dans une entreprise.

Et pendant ton temps libre ?

Je passe le temps qui me reste avec ma femme et mes deux filles, avec qui je fais du jogging ; je fais aussi un peu de vélo.

Tes plus belles réussites

- Depuis que j'ai intégré mon poste actuel de directeur général international. La croissance d'une marque comme Pétrole Hahn, et aussi Eugène Color dont on a, en 5 ans, multiplié par deux les volumes de vente dans un marché en recul.

Nous sommes devenus la 2^e marque du marché C'est le fruit du travail de toute une équipe.



Club Distribution

Paul-Henri DURET

Merchandiser chez DECATHLON

IFAG Lyon - Promotion 2000

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon DUT Tech de co à Paris, j'intègre l'IFAG à Lyon et travaille comme commercial chez **Extand** (services de transports de colis) pendant 2 ans. Je m'aperçois vouloir devenir commerçant plutôt que commercial sur la route toute la journée. Passionné de sport, je décide de postuler chez **Decathlon** à Lyon Part-Dieu et deviens **Responsable de rayon** en 2001. J'y reste 4 ans et manage différents univers avec des équipes variant de 2 à 8 personnes.

Je suis ensuite nommé **Responsable d'exploitation** du magasin de Bron. Un poste que j'occupe 6 mois pour devenir très vite Directeur adjoint pendant 1,5 an toujours à Bron. Après cette formation, je deviens **Directeur du magasin** de Saint Etienne à 32 ans, et manage une équipe de 65 personnes.

Depuis maintenant 3 ans, je travaille au siège de Decathlon comme **merchandiser** de la marque des sports collectifs **Kipsta**. Nous sommes deux merchandisers pour cette marque passion au niveau mondial. Je suis en charge des sports indoor comme le basket, hand, volley mais aussi le rugby sur la zone Europe, Inde et Chine.

Une expérience professionnelle marquante ?

Lorsque j'ai été Directeur de magasin à 32 ans à la tête d'une équipe de 65 personnes. Ce fut une expérience de manager très riche car on est très exposé et clairement en 1^{ère} ligne mais, en même temps, on peut insuffler son style.

Les tendances à venir dans ton métier ?

J'en vois deux essentielles :

- le développement de supports mobiles afin de faciliter le travail d'implantation des linéaires en magasin pour les responsables de rayons.
- L'alignement du merchandising digital avec le merchandising physique afin d'élaborer une logique identique qui facilite la recherche produits pour les clients.

Si tu changeais de métier ?

Journaliste sportif, un vieux rêve !

Et pendant ton temps libre ?

Du foot et du basket en semaine et le week-end en famille avec mes enfants.

Tes plus belles réussites

- Avoir accompagné et suivi des projets de vie - chez Décathlon ou ailleurs - de collaborateurs appartenant au magasin de Saint Etienne que j'ai dirigé à une époque. Je suis encore en relation avec certains.
- Fier d'appartenir à une société qui permet d'occuper des postes extrêmement variés, avec beaucoup de responsabilités et cela très jeunes.



Club Distribution

Jérôme FLORIACH

Directeur des Ressources Humaines chez GEODIS
Division LOGISTICS

IFAG Lyon - Promotion 1989
Promotion

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon passé familial dans les transports m'a sans doute amené à devenir un spécialiste des RH dans ce secteur, dès ma sortie de l'IFAG en 1989. Je commence en occupant différents postes au sein des transports **Rivoire** à Saint Etienne (filiale du Groupe Ziegler) : contrôleur de gestion, achats, gestion de projet...

En 1997, **Ziegler** me propose d'être RRRH d'un établissement local de 150 personnes. Au fil du temps, mon périmètre devient régional avec la gestion de 500 puis de 1000 personnes. En 2004, **Calberson** (filiale de Geodis) me recrute en Rhône-Alpes pour prendre en charge la responsabilité des Ressources Humaines des 1500 salariés de la région. En 2007, je deviens Directeur des Ressources Humaines (DRH) de la Division Logistics de **Geodis**. A l'époque, nous étions 4000 collaborateurs. Aujourd'hui, nous sommes 7500 salariés implantés dans 9 pays (France et Europe).

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le 1^{er} conflit collectif que j'ai eu à gérer en 2007 en tant que représentant de la Direction.

Durant ces périodes délicates, l'agressivité des partenaires sociaux peut mettre en danger votre intégrité physique. La séquestration n'est jamais loin! C'est un phénomène assez nouveau qu'il faut apprendre à gérer !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Réussir à allier une croissance forte et rapide des effectifs avec des moyens restreints. Cela suppose d'avoir un bon niveau de ressources internes pour anticiper ces mouvements et pouvoir très vite mettre en place des équipes opérationnelles.

Nous nous devons également d'avoir de plus en plus une approche RH multiculturelle et des baromètres de satisfaction pour nos collaborateurs.

Si tu changeais de métier ?

Occuper un poste de Direction Générale dans une activité de services.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille avec mes trois enfants et puis un peu de sport variable selon les saisons : vélo, ski, golf.

Sinon, j'ai été président d'un groupement d'employeurs (Gemlog) durant 10 ans mais j'ai dû arrêter faute de temps. Ce fut une expérience passionnante et très

Tes plus belles réussites

- J'ai mis en place un centre de formation dans toutes les sociétés où j'ai exercé. C'est une grande fierté car 15 ans après, ils existent toujours !
- A la création de la division Logistics chez Geodis en 2007, j'ai mis en place « la Charte de la satisfaction collaborateurs » en France. Aujourd'hui, la plupart des dirigeants ont déployé l'outil au niveau européen.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Distribution

Jocelyn JEANNIARD

Directeur de Région chez CARREFOUR MARKET
Président d'IFAG Alumni de 2011 à 2016

IFAG Montluçon - Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès ma sortie de l'IFAG Montluçon en 1994, je côtoie le milieu de la distribution en vendant, durant 1,5 an, les produits de chez **SEB** aux grandes surfaces. A 26 ans, je saute le pas et devient, Directeur stagiaire des **Supermarchés Stoc** qui m'amène, en fin de formation, à prendre la direction d'un 1er magasin de 6 millions d'euros de CA. L'enseigne rachetée par Carrefour se transforma au fil du temps en supermarchés Champion pour devenir aujourd'hui Carrefour Market.

Le travail en équipe et le management exercés pendant 7 ans à la Direction de 3 magasins différents m'amènent à devenir Responsable des Ressources Humaines Rhône-Alpes toujours chez **Carrefour Market**. Durant 4 ans, je m'occupe du recrutement, de la formation et de la gestion de carrières des équipes de 40 magasins.

En 2004, je change de casquette et anime sur la Région Parisienne jusqu'à mi-2009 un réseau de 9 magasins Carrefour « franchisés » en tant que Conseiller de franchise.

Depuis je suis revenu en région Rhône-Alpes pour occuper le poste de Directeur de région Carrefour Market.

Cette région regroupe aujourd'hui 11 magasins intégrés, qui génèrent 150 M€ de CA et emploie plus de 600 personnes.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon 1^{er} magasin en tant que Directeur : à 26 ans, je devenais le Patron d'une petite PME, où j'ai tout appris du commerce, du management et de la gestion, avec au bout la fierté d'avoir redressé le magasin.

Les tendances à venir dans ton métier ?

L'omnicanal : le développement de tous les canaux pour accéder et servir les clients : le drive, l'internet, la livraison à domicile, le clic and collect ...

Si tu changeais de métier ?

Ce serait pour créer mon entreprise.

Et pendant ton temps libre ?

J'animais jusqu'à la semaine dernière avec plaisir et engagement l'Association Alumni depuis 5 ans. Je tente de me réserver un peu de temps entre mes enfants, mes amis (autour d'une bonne bouteille de vin) et le sport. Allez l'OL, le Lou et l'Asvel !

Tes plus belles réussites

- Mes enfants avant tout
- Mon parcours
- Mon engagement associatif

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Distribution

Cyril LALANNE

Responsable Marketing chez ID BEAUTY

IFAG Lyon - Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Pour mon stage de fin d'études, j'ai eu l'opportunité d'intégrer à l'automne 2006 le **Groupe Canal+**, au sein duquel j'ai ensuite évolué dans différents services : d'abord à la communication, puis à la stratégie et enfin un retour à la communication. Début 2010, j'ai rejoint l'enseigne **Saturn** pour l'ouverture du plus grand magasin d'électronique de France, où je suis en charge de l'animation et de la promotion des ventes, de l'évènementiel et du trade-marketing.

En janvier 2014, j'intègre **ID Beauty** au poste de Responsable Marketing. Nous créons et développons des marques cosmétiques et des parfums sous licence. Nous sommes également distributeur international de parfums et cosmétiques.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

A peine un an après l'ouverture du magasin, nous avons appris le rachat de notre enseigne par notre concurrent **Boulangier**. Après le choc d'une telle annonce, il faut parvenir à rassurer puis remobiliser les équipes, afin de continuer à délivrer le chiffre et ainsi ne pas mettre en difficulté le magasin.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Après avoir connu un âge d'or, la fonction marketing a beaucoup souffert ces dernières années en raison d'un retour sur investissement souvent difficile à évaluer. Il lui faut donc évoluer vers davantage de pragmatisme.

Au niveau des savoir-faire, la maîtrise des nouveaux outils de communication liés au web devient indispensable.

Conséquences de ces 2 évolutions : chaque action est mise en place si elle est rentable puis mesurée avec un compte de résultat. Les opérations à l'aveugle n'existent plus et les actions marketing deviennent de plus en plus ciblées.

Si tu changeais de métier ?

Dans mes rêves les plus fous, pilote de ligne, mais mes choix de carrière m'ont un peu détourné de cette voie...

Sinon, en plus réaliste et à court ou moyen terme, créateur d'entreprise.

Et pendant ton temps libre ?

C'est la question-piège quand on travaille dans un magasin ouvert 7 jours sur 7... De la natation une fois par semaine pour garder la forme, quelques voyages dans l'année pour recharger les batteries, et le plus souvent possible, des soirées entre amis pour se changer les idées !

Tes plus belles réussites

- L'organisation d'évènements uniques (jusqu'à 100k€ de budget) et leur financement intégral par nos fournisseurs.
- La reconnaissance de mon travail par mes pairs, mes supérieurs, les équipes et nos partenaires.
- Les rencontres avec les principaux décideurs mondiaux du secteur lors de leur visite en magasin.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Club Distribution

Florian LEBOCQ

Directeur de magasin chez DECATHLON

IFAG Lyon - Promotion 2010

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après ma licence bi-disciplinaire Infocom et anglais à Lyon II, j'entreprends l'IFAG pour avoir une vision transverse, pragmatique et financière de l'entreprise. Lors d'un salon Apec Booster Tour, un directeur de magasin de **Decathlon** m'informe que le poste de Directeur de magasin peut être accessible en 3 ans dans le groupe. Je postule et commence, 3 jours après ma sortie de l'IFAG, comme **responsable du rayon** Forme junior à Lyon Part-Dieu (équipe de 2 personnes). Au bout de 3 mois, s'ajoute la prise en charge du rayon Sports de Raquettes. J'avais donc 2 rayons et 2 comptes d'exploitation à gérer. Encore 3 mois plus tard, je prends en charge le rayon Sports urbains (glisse sur asphalte et chaussures) en entrée de magasin (équipe de 5 personnes à construire).

Au bout de 13 mois sur Lyon, je suis nommé **Responsable d'exploitation** du magasin de Brive-la-Gaillarde avec une mission très riche : organiser l'agrandissement du magasin qui passait de 2500 à 4000m².

Un an plus tard, en mai 2012, je deviens **Directeur de magasin** à Montluçon en charge des 26 collaborateurs (dont 6 cadres) et des 1650m² de surface de ventes.

Une expérience professionnelle marquante ?

Etrangement, je pense à une expérience plutôt difficile pour moi lorsque les résultats de mon magasin - durant l'année 2013 - n'ont pas été à la hauteur des attentes et des objectifs. Je me suis remis en cause et j'ai dû rebondir, trouver des solutions et revoir mon management. Une épreuve salvatrice aujourd'hui car j'ai su mettre les bouchées double, remotiver l'équipe et remonter les chiffres en 2014.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Je pense que les grandes entreprises vont faire appel à plus de subsidiarité en termes de management. Les responsabilités seront davantage portées par les dirigeants locaux et moins centralisées. Nous serons beaucoup plus acteurs sur notre marché en local.

Si tu changeais de métier ?

Toujours dans le sport, probablement du côté de l'événementiel sportif.

Et pendant ton temps libre ?

Du tennis que je pratique depuis l'âge de 15 ans (classé 15/5) et du basket en club. Je vais également voir ma famille et mes amis qui ne résident pas dans la région où je travaille.

Tes plus belles réussites

- En 2014, j'ai su rebondir après une période délicate en termes de résultats du magasin. Mes actions et mon projet à 2 ans ont su recréer une dynamique de groupe et booster les chiffres.

J'ai beaucoup appris sur moi et sur le management à ce moment-là. Et suis particulièrement heureux d'avoir vécu cette phase qui m'a permis de grandir professionnellement et de comprendre que rien n'est jamais acquis.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Distribution

Laurent LECOEVRE

Vice-Président, Manager produits et catégories
chez TUPPERWARE BRANDS CORP.

IFAG Paris - Promotion 1991

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'aurais pu choisir la banque. J'ai finalement embrassé le secteur automobile pendant 15 ans avec plus de 7 ans chez **BMW** à des fonctions de marketing et d'après-ventes puis chez **SAAB**, encore un peu plus de 7 ans. Là, je suis passé de Directeur Régional à responsable de publicité puis chef de gamme au sein du service marketing.

Puis j'ai eu envie de bouger et de voir autre chose. Mon master en Management stratégique à l'ESCP, suivi pendant mon activité chez SAAB, m'a aidé à changer de braquet. C'est donc en toute logique qu'en 2005, le groupe **Tupperware** m'a proposé un poste de Directeur Marketing France.

J'y suis resté 4 ans avant d'être chassé en 2009 par **Primavista**, un groupe de 1000 personnes, leader français de la photographie en maternité et milieu scolaire réalisant 75 M€ de chiffre d'affaires. En charge tout d'abord de la direction générale d'**ABC Photo**, une filiale de 250 personnes, j'ai été nommé en avril 2011 Directeur Général Adjoint du groupe **Primavista**.

À partir de novembre 2014, on me propose le poste de Vice-Président chez **Tupperware**, une société que je connais bien

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Tupperware où j'ai travaillé comme un forcené avec une jubilation sans pareille ! Les américains vous laissent toute latitude tant que ça marche et que votre travail ramène du cash. Cette liberté favorise la créativité, la prise d'initiative. C'est extrêmement valorisant !

Si tu changeais de métier ?

Le développement à l'International car notre modèle « industrialisé » de photos en maternité et en milieu scolaire n'existe pas vraiment dans les autres pays européens. Leur manière de procéder reste encore très artisanale et localisée.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Architecte. Au fond c'est un peu ce que je fais aujourd'hui avec des services ou des produits, une logistique, une force commerciale...

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille avec mes 4 enfants en priorité. Je pratique aussi de l'aviron en club depuis 6 ans.

Tes plus belles réussites

- Chez Tupperware en 2007/2008 où j'ai gagné l'Award du Manager de l'année dans le monde !
- Mon passage de 9 mois chez ABC Photo où j'ai dû apprendre un nouveau métier rapidement tout en mobilisant les troupes pour améliorer les résultats. Nous sommes passés de -10% de résultats à +10% en quelques mois !

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Club Distribution

Florence LIMA (Née KEMOUN)

Responsable d'équipe paie logistique
chez DECATHLON

IFAG Lyon - Promotion 2007

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai fait toutes mes études en alternance : un DUT GEA en tant qu'assistante de gestion dans un cabinet d'architecture intérieure puis ensuite à l'IFAG Lyon où j'ai occupé le poste de chargée de recrutement chez **Vediorbis devenu Randstad** pendant mes 3 années d'études. L'aventure s'est ensuite poursuivie en CDI pendant 2 ans.

En 2008, je décide de rejoindre **Decathlon** à Lyon en tant que gestionnaire de paie. Je voulais faire des RH et le passage à ce type de poste me semblait indispensable. Après 2,5 ans, la direction me propose la responsabilité de la gestion sociale et de la formation au siège de Lille. Pendant 3 ans, je suis en charge de l'animation de l'alternance et du contrôle de gestion sociale (fiscalité formation, Nao, Opcva, apprentissage...).

Depuis septembre 2014, j'occupe le poste de responsable paie logistique. Avec une équipe de 3 personnes, nous gérons les 2500 feuilles de paies (davantage en période de promotions ou fêtes) des collaborateurs travaillant dans les 13 entrepôts Decathlon situés en France.

Une expérience professionnelle marquante ?

Mon expérience chez Vediorbis / Randstad où j'ai découvert la réactivité et la polyvalence des métiers RH. Dans une même journée, nous pouvions réaliser des entretiens, rédiger des contrats, faire une paie, chercher des candidats...

Les tendances à venir dans ton métier ?

Les métiers de RH s'orientent inéluctablement vers le bien-être au travail. Nous tendons à devenir des responsables qualité de vie au travail cherchant à mettre en adéquation les volontés des collaborateurs et la réalité de l'entreprise. Il se trouve que cette philosophie existe déjà depuis longtemps chez Decathlon. Alors la mutation s'opère très naturellement dans tous les départements de l'entreprise.

Si tu changeais de métier ?

J'ouvrirais une crèche d'entreprise !

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du running 3 f/semaine et suis passionnée de cuisine. Un hobby qui m'a d'ailleurs donné l'idée d'organiser régulièrement des ateliers culinaires pour consolider mon équipe.

Cap sur DECATHLON !

Florence LIMA propose :

- D'échanger avec toi sur la culture de l'entreprise pour mieux préparer ta candidature.
- De te mettre en relation avec des contacts susceptibles de recruter.

florence.lima@decathlon.com

DECATHLON

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Kris MIRLAND

Chargée de recrutement
chez SCHIEVER

IFAG Auxerre - Promotion 2007

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Un Bac STT et DUT GACO effectué à Dijon m'amène à l'IFAG Auxerre. Je découvre le recrutement (de manutentionnaires puis de cadres) chez **Manpower** lors de différents stages. A ma sortie de l'école en 2007, je débute par de l'intérim au service Adv puis aux achats de l'entreprise **Blini**.

Fin 2008, je cherche un CDI mais réponds tout de même à une offre de stage en tant que chargée de recherche (chasse pure) au sein du cabinet de recrutement **MacAnders** à Paris. Convaincus de mon engagement, ils m'embauchent et je deviens rapidement Office Manager et bras droit d'un des associés. Je m'occupe alors de la gestion administrative et financière, du commercial et du recrutement de top managers pour des grandes entreprises. L'aventure dure 5 ans avec une belle évolution de 10 à 25 salariés. Le cabinet a ouvert des locaux à Nantes puis a racheté Nemrod, un cabinet crée par un IFAGuien !

Fin 2013, je reviens en Bourgogne pour rejoindre mon mari et saisis l'opportunité offerte par **Schiever**, spécialiste de la grande distribution avec 6000 salariés et 160 magasins détenus sous différentes

enseignes : 74 magasins Atac, 8 Bi1, 10 Auchan en France et 4 en Pologne, Weldom, Bricoman, Flunch, Kiabi, Holi, et Maximarché. Je suis en charge du recrutement de toute la branche supermarchés en Bourgogne et Franche Comté (soit environ 45 recrutements/an de cadres ou agents de maîtrise).

Une expérience professionnelle marquante ?

Chez MacAnders, j'ai vraiment découvert une palette de métiers qui m'a fait monter en compétence très vite.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le recrutement au sens large nécessite de plus en plus, d'aller hors des sentiers battus. Il faut rester en veille, être geek, trouver des formules sur le net pour faire ressortir des profils adéquats (Google webtracking) et parallèlement travailler en approche directe.

Si tu changeais de métier ?

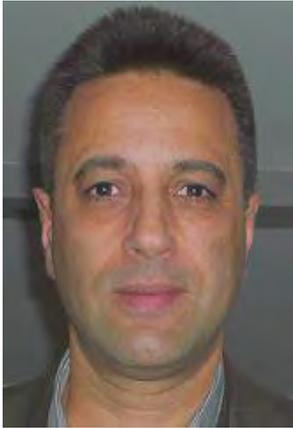
Je partirai à l'étranger, aux Etats-Unis, en Europe ou Asie.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille et le sport en salle aujourd'hui après avoir été une patineuse artistique assidue durant 10 ans (niveau pré-bronze) et une figurante éclair dans « L'écume des jours » de Michel Gondry !

Tes plus belles réussites

- La progression et les résultats obtenus chez Mac Anders accompagnés d'une belle confiance des associés.
- Le fait d'avoir trouvé un profil atypique chez Schiever en peu de temps alors que ce dernier était en suspens depuis plusieurs mois



Club Distribution

Frédéric MUNOZ

Directeur Administratif et Financier
et Directeur des Ressources Humaines
chez Groupe HMD (Menuiserie)

IFAG Lvon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après une formation IAE à Lyon III, j'ai souhaité poursuivre des études davantage centrées sur l'entreprise et le terrain. L'IFAG m'a proposé cette option avec une 3^e année chez **SOGEPAR**. Durant 1 an, je me suis occupé du contrôle comptable d'un franchisee Campanile et 1^{ère} classe avec la gestion de 6 établissements hôteliers.

En 1994, je deviens contrôleur de gestion chez **Fima** (menuiserie industrielle) comprenant 4 sites de production et réalisant 300 MF de CA avec 140 personnes. Au bout de 4 ans, un cabinet de recrutement me propose le poste de responsable comptable et financier de **l'Olympique Lyonnais**. Je m'occupe durant 9 ans de la comptabilité, du suivi de trésorerie, du budget et participe à la très forte croissance de cette SASP (Société Anonyme Sportive Professionnelle), cotée en bourse en 2007.

En 2007, j'entre comme DAF chez **Clair de baie, un Franchiseur**, développant un concept de vente directe de menuiseries chez les particuliers. Mon périmètre comprend la partie comptable et financière mais aussi la présentation du concept et le Back Office de cette filiale de 50 personnes appartenant au Groupe Coralu (1100 pers. – 130 M€).

À partir de janvier 2014, je prends un nouveau challenge en tant que DAF et DRH du **Groupe HMD**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'arrivée de Sonny Anderson à l'OL. Il s'agissait, à l'époque, du plus gros transfert de joueur en France pour un montant de 18 M€. Il fallait mettre en place les lignes de crédit nécessaires, batailler sur les frais financiers, effectuer des virements élevés pour payer cash, le tout avec une vigilance importante concernant les documents des instances internationales. C'est à cette époque que Pathé est devenu actionnaire de l'OL en injectant 15 M€.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le rôle de DAF doit aujourd'hui prendre en compte la dimension informatique pour gagner en productivité. On s'éloigne du rôle de comptabilité de base pour aller vers du contrôle de gestion prévisionnel.

Si tu changeais de métier ?

Dans le recrutement, chasseur de têtes. J'aime essayer de détecter le potentiel des individus.

Et pendant ton temps libre ?

M'occuper de ma femme et de mes 2 filles, lire des romans historiques. En 2004, j'ai investi du temps et de l'argent pour aider un ami à monter sa société.

Tes plus belles réussites

- Avoir accompagné la croissance importante de l'OL où l'on est passé de 2 à 8 personnes pour le service financier, et pour l'ensemble du staff de 50 à 220 personnes en 9 ans !
- Nous avons réussi à obtenir la confiance de nos partenaires financiers au point d'avoir 22 M€ de ligne de crédit « en blanc » c'est-à-dire adosser à aucune garantie.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Distribution

Pascal PIROTTE

Directeur Omnicanal & Services
chez METRO CASH AND CARRY

IFAG Montluçon - Promotion 1992

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je commence ma carrière en faisant de l'audit Interne chez **STOC** (aujourd'hui Carrefour Market) pendant 2 ans puis en dirigeant un supermarché de 60 personnes à 26 ans. Au bout de 3 ans, je prends une année sabbatique et pars faire le Tour de l'hémisphère Sud. De retour en France, je réintègre STOC et sa filiale **PG** puis deviens rapidement RH opérationnel. Quatre années plus tard, **ATAC** m'offre le poste de DRH réseau (100 magasins) puis de Directeur de région (13 magasins/700 personnes).

En 2007, je crée avec un associé une société et un site E-Commerce dans le Scrapbooking et déménagement à Bourges avec ma famille. L'affaire roule mais je souhaite retrouver le management d'une grande structure. Michaël Page me propose alors la direction d'un entrepôt chez **METRO** qui me confie, dans la foulée, la responsabilité de la diversification et du 1^{er} site internet de METRO.

Aujourd'hui, je dirige l'Omnicanal & les Services chez METRO FRANCE (94 entrepôts, 9500 collaborateurs et 4,2 Milliards de CA) soit un périmètre de 400 personnes travaillant au service après-vente, à la livraison et au E-Commerce....

Qu'as-tu changé dans ton job actuel ?

J'ai défini avec le Comex la stratégie et positionner le rôle du E-Commerce dans une société tournée essentiellement vers ses entrepôts. Nous avons donné du sens au Online en montrant aux collaborateurs que l'omnicanal enrichit la relation clients et mis en place un «Comité Change » pour élaborer et suivre notre plan d'action omnicanal.

La tendance à venir dans ton métier ?

Après le Multicanal, le Crosscanal...nous parlons aujourd'hui d'Omnicanal. L'enjeu se situe davantage dans l'accompagnement au changement des entreprises de Distribution comme METRO que dans le déploiement du seul « Click and Mortar ».

Si tu changeais de métier ?

Peu importe le sujet et le domaine, ce qui m'intéresse c'est d'enrichir l'ADN d'une entreprise - si possible de grande taille - en ayant un lien très fort avec l'opérationnel et le client.

Et pendant ton temps libre ?

En famille avec ma femme et mes deux enfants. Sinon, je suis un fan de photos et de voyages et j'aime pratiquer, de temps en temps, du tennis de table.

Tes plus belles réussites

- Le tour du monde réalisé en un an, peu d'années après l'IFAG parce qu'il s'agit de la réalisation d'un rêve de gosse !
- Mon expérience entrepreneuriale a été une « réussite personnelle » car elle m'a énormément appris sur moi, mes folies, mes limites ! Elle fut également une aventure collective incroyable avec mes associés, ma famille.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Distribution

Maxime **POUPARD**

Responsable grands comptes / Formateur
DIRECT MEDICA

IFAG Rennes - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après une licence AES Management des organisations, j'ai poursuivi l'IFAG Rennes en alternance chez **Elis** comme responsable d'un service clients de 4 personnes. Une fois diplômé, je rejoins ma femme sur Paris et deviens Responsable de secteur éditorial chez **Cultura**, de 2010 à 2013. En charge de 3 rayons mon rôle consiste à manager une équipe de 5 personnes pour mettre en place l'offre vidéo, musique et multimédia afin d'atteindre les objectifs fixés. Cette période m'a permis de gagner en autonomie, en prise de décisions, en gestion des équipes, en connaissance de la vente B to C.

A 28 ans, je voulais développer un projet de vie personnel hors de Paris. Une fois sur Nantes, j'ai activé mes réseaux et répondu à des annonces dont une pour le Groupe **Horticash**. J'y suis allé avec de la détermination, de l'assurance et de l'envie. J'ai été pris ! Responsable du site de Nantes comprenant 10 personnes, nous commercialisons des plantes et des fournitures pour les professionnels. Je suis aujourd'hui responsable grands comptes et formateur chez **Direct Medica**, l'expert de la relation client dans le domaine de la santé.

Une expérience professionnelle marquante ?

Mon expérience chez ELIS en tant que responsable de service clients a été à la fois éprouvante et enrichissante. J'ai beaucoup appris sur moi et surtout sur le manager que je voulais être plus tard : proche des clients, des équipes et rigoureux dans le travail en tenant ses engagements.

Les tendances à venir dans ton métier ?

La présence sur le web et la performance du site marchand seront les clefs du succès de demain sans oublier la logistique qui en découlera en raison d'une augmentation des flux à venir.

Si tu changeais de métier ?

Je pense que je travaillerais pour moi, en créant ou reprenant une entreprise. Je suis fasciné par les entrepreneurs, leur détermination et leur engagement dans un projet. Il me manque encore une idée, la bonne, mais j'y travaille !

Et pendant ton temps libre ?

Je découvre Nantes mais retourne régulièrement à Rennes (dont je suis originaire) où j'ai ma famille ainsi qu'à Paris où je rends visite à des amis. Depuis peu, je pratique l'aviron et j'ai passé mon permis bateau car j'adore la mer.

Tes plus belles réussites

- D'avoir su rebondir professionnellement en m'installant dans une nouvelle région - Nantes – en trouvant un emploi dans domaine que je ne connaissais pas. Beaucoup de challenges en même temps !

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Club Distribution

Remi REBORD

Responsable expansion chez LIDL

IFAG Lyon - Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Ayant toujours côtoyé la distribution durant mes études (job divers ou stages) puis ayant créé un **cabinet immobilier** à la fin de mon DESS en GRH, j'ai eu l'opportunité de mixer les deux chez le discounter **Lidl** en étant responsable immobilier sur plusieurs départements.

J'occupe cette fonction depuis 10 ans maintenant, après être passé également par l'exploitation.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création, avec l'aide de ma fiancée de l'époque (qui est devenue ma femme depuis), de ma 1^{ère} société. Nous avons 25 ans, et même si la simulation de la créa de l'IFAG est intéressante, ce fut pour nous un véritable challenge. Surtout que nous avons fait le choix d'avoir des salariés (et non pas des agents commerciaux) et que les fins de mois arrivaient très vite.

A croire qu'à l'époque ces derniers ne faisaient pas une trentaine de jours ! Je crois que finalement notre jeunesse nous a donné la dose d'insouciance suffisante pour faire face.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Les créations de nouveaux sites (entre 70 et 90 ouvertures par an au niveau national) vont forcément se ralentir, faute d'opportunités et faute de vision de nos politiques. Mon métier sera donc de plus en plus orienté vers la gestion du parc existant et son évolution. L'immobilier et la distribution sont deux mondes très dynamiques, qui se renouvellent tous les jours. Je ferai donc sans aucun doute des choses que je n'imagine pas aujourd'hui.

Si tu changeais de métier ?

Je serais restaurateur de véhicules anciens ou de sport. C'est une passion qui demande du temps et que j'ai du mal à assouvir. C'est comme dans la gestion de toute organisation, il faut s'avoir mettre les mains dans le cambouis mais quel plaisir quand tout fonctionne et que l'on peut faire partager le fruit de son investissement.

Et pendant ton temps libre ?*

Du sport, afin de garder un équilibre mental et physique.
Beaucoup de bricolage car j'essaye de finir le chantier de ma vie : ma maison.
Des sorties (si possible en véhicules anciens) ou des micros voyages en famille.

Tes plus belles réussites

- Si l'on veut rester sur une vision uniquement professionnelle, je dirai avoir un métier qui me satisfait, sur le plan émotionnel et intellectuel, que j'ai l'impression de connaître et qui pourtant chaque jour me fait découvrir quelque chose.
- Avoir su et pu, grâce à mon entourage, prendre le risque de la création d'entreprise.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Distribution

Benjamin ROBERT

Responsable administratif et financier
chez BONITO

IFAG Toulouse – Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai réalisé ma dernière année IFAG au sein des **Fromageries occitanes** (Groupe 3A) sur un poste de trésorier. Afin de rédiger mon mémoire et trouver une problématique cohérente avec mon projet professionnel, j'ai dû m'intéresser aux différents postes du service Comptabilité / Contrôle de gestion dans lequel j'évoluais. J'ai alors découvert le poste de Crédit Manager.

Une opportunité s'est présentée dans le bon timing, pour moi, chez **Chausson Matériaux**. Ma mission consiste alors à m'assurer de la solvabilité financière de nos clients est à fixer des lignes d'encours (crédit) en accord avec les chefs d'agence en prenant en considération la marge, leurs bilans, leurs délais de règlement et leurs modes de paiement. Nos différents centres souffraient terriblement des impayés clients directement impactés sur leur résultat d'exploitation. Aujourd'hui, nous évaluons le risque et ainsi le montant des créances provisionnées en jouant également sur les retards de règlement.

En Août 2011, je deviens responsable d'une agence de 15 salariés et de son résultat d'exploitation. Une première expérience de management très riche.

J'occupe aujourd'hui le poste de Responsable Administratif et Financier au Bonito, restaurant à Saint-Barthélémy.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Celle que je suis en train de vivre. Le milieu du bâtiment n'est peut-être pas très « sexy » au premier abord mais plein de très belles valeurs. C'est aussi un secteur d'activité très formateur. C'est une première expérience très réussie.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Evaluer le risque client dépend énormément du secteur d'activité sur lequel on évolue ainsi que des tendances du marché. Dans le milieu du bâtiment, nous traversons des années extrêmement difficiles, nous devons rester très vigilants. Les positions des assureurs crédit et de l'Etat rentrent également en compte dans ce métier. La tendance peut rapidement s'inverser.

Et pendant ton temps libre ?

J'aime énormément voyager. J'espère pouvoir découvrir encore de très nombreux pays.

Tes plus belles réussites

- Les très belles relations que j'entretiens avec mes proches.
- L'achat d'une maison avec ma petite amie rencontrée à l'IFAG !

Et bien sûr un projet professionnel qui se confirme à travers ces premières expériences.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Distribution

Pierre SALIOU

Head of Sales MEA region
chez HENKEL

IFAG Paris - Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Depuis toujours, j'ai eu en tête de créer ma propre entreprise. Pourtant, en 3^e année de l'IFAG, j'ai intégré un poste commercial d'animation des ventes en grande distribution, chez **Nestlé**, et je m'y suis tout de suite plu.

Pendant 20 ans, j'ai enrichi ma carrière commerciale dans ce secteur de l'agro-alimentaire. D'abord chez **Kraft Foods**, leader du marché du chocolat en tablettes, où je suis devenu responsable grands comptes, puis chez **Lindt** en tant que responsable France de la force de vente terrain. J'ai pris pendant 5 ans un poste de direction commerciale chez **Yoplait** avant d'entrer en 2006 chez **Emmi**, groupe laitier suisse qui m'a proposé de créer une filiale en France.

Changement de braquet en 2008 : j'ai réalisé mon rêve de jeunesse en rachetant une PME dans le Périgord, mais ça ne m'a pas passionné autant que je l'espérais. C'est pourquoi je suis revenu à la grande distribution, en intégrant le groupe Schwarzkopf & Henkel, en tant que directeur commercial de la branche cosmétique France.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création de la filiale française du groupe Emmi, où je suis parti de zéro dans mon garage ! C'était un gros challenge et une belle aventure, où l'on a notamment lancé le produit Caffé Latté en France.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Personnellement, j'aime travailler dans cet univers commercial, négocier dans un contexte disons, « viril ». Cependant, dans un environnement hyper concurrentiel, la relation commerciale entre les gros groupes industriels et la grande distribution est à réinventer. De nouveaux modèles doivent être mis en place afin de pérenniser les structures.

Si tu changeais de métier ?

J'ai déjà changé de métier, en devenant chef d'entreprise

Et pendant ton temps libre ?

La voile, tendance traversée de l'Atlantique

Tes plus belles réussites

Mes meilleurs souvenirs sont ceux de moments de négociation, où l'on entre au cœur des relations entre les deux parties prenantes, industrie et distribution. Il se passe à ce moment-là des choses fortes entre les hommes.

Et finalement, ce qui m'a fait avancer dans la vie, ce sont ces types de relations humaines.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Club Distribution

Alexandre TABACOFF

Partner Senior Consultant
chez SAVAGE CONSULTING Ltd.

IFAG Paris - Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

A ma sortie de l'IFAG Paris en 1989, je pars en coopération au siège de Gan Italia à Rome pour assister les équipes d'audit interne françaises. De retour en France, j'occupe une fonction commerciale chez AGIP (pétrole) pendant 5 ans. A la suite de quoi Sunglass Hut me propose un poste de store manager à Rome puis me nomme rapidement district manager en charge de l'Italie, la Suisse et la France.

Trois ans plus tard, j'accepte un nouveau challenge chez **Take Off Multitronics** (retail aéroportuaire de produits électroniques) et enchaîne chez **LVMH Starboard Cruise Services** où je crée le siège européen à Gênes faisant de Costa Croisières le contrat le plus profitable du groupe en 3 ans. C'est là que les **Aéroports de Rome (AdR)** me proposent de devenir Managing Director des duty free. En 5 ans notre CA passe de 47M€ à 86M€. Il y a 1 an et demie un recruteur me parle de **Island Companies Ltd**, basée aux Iles Caïmans, à la recherche d'un CEO pour relancer ses joailleries et boutiques de produits de luxe. J'accepte cette nouvelle aventure et vis aujourd'hui à Georgetown dans un environnement paradisiaque.

À partir de mai 2014, je prends un nouveau challenge en tant que Consultant chez **Savage Consulting Ltd.**

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'actuelle ! Ma spécialité est la réorganisation de sociétés de retail. Après l'avoir exercée avec passion et succès chez LVMH Starboard et aux Aéroports de Rome je me confronte aujourd'hui au marché Américain lequel répond à des critères et une culture différente de l'Europe et c'est passionnant!

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le marché est global, les produits disponibles sont de plus en plus les mêmes partout. Ceux qui survivront sont ceux qui offriront des concepts de magasins innovateurs, un super Customer service et joueront aussi la carte des produits locaux pour se différencier des autres.

Si tu changeais de métier ?

Changer de métier ? Vous blaguez ?!

Et pendant ton temps libre ?

Je fais de la plongée tous les week-ends, cours 3 fois par semaine mais ce que je préfère c'est partager de bonnes bouteilles de vin avec mes amis autour d'une table.

Tes plus belles réussites

- Un turn-around réussi des duty-free aux Aéroports de Rome alors que certains actionnaires voulaient vendre notre activité à un grand opérateur
- Mon plan stratégique chez Island Companies Ltd
- La création de Jobs
- L'exercice d'un métier qui me plaît



Club Distribution

Nicolas VIDAL

Directeur commercial pêche France
chez DECATHLON

IFAG Toulouse - Promotion 2008

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai poursuivi l'ensemble de mes études en alternance. Mon DUT Tech de co comme chef de rayon chez **Géant Casino**, puis l'IFAG Toulouse en tant que commercial BtoB chez **Réparation Services** pendant 2 ans. Mon objectif était de manager plutôt dans le retail autour de mes passions : le rugby et la pêche. Sur les conseils du staff de l'école, j'intègre **Decathlon** en CDI lors de ma 3^e année pour prendre en charge le rayon Sports collectifs du magasin de Colomiers.

J'évolue au bout de 2 ans et rejoins le magasin de La Teste de Buch au poste de Responsable service client et encaissement, à la tête d'une équipe de 10 à 30 personnes selon les saisons. Deux ans plus tard, je reviens sur Toulouse et prends la co-direction, à 27 ans, du magasin d'Escalqens comprenant 60 personnes. Mon rêve était de participer à l'ouverture d'un nouveau magasin. Chose faite début 2011 avec l'ouverture du magasin de Rodez. Une expérience humaine et collective fabuleuse !

En 2013, je suis nommé Directeur commercial France pêche. J'ai la responsabilité de la stratégie, CA, merchandising, pricing, animation commerciale, outils généraux... des 240 magasins ayant un rayon pêche.

Une expérience professionnelle marquante ?

Le fait de devenir « patron » d'une équipe à l'âge de 23 ans ! J'ai compris à ce moment-là, ce que revêt la responsabilité humaine tant en termes de recrutements, de formation que de licenciements.

Les tendances sur ton marché ?

Le marché de la pêche connaîtra 3 fortes tendances dans les années à venir :

- Il restera « flat » concernant le nombre de pratiquants
- La pêche en eau douce aura tendance à stagner voire baisser
- Le dynamisme proviendra de la pêche en mer ou en domaine privé ainsi que de la pêche au leurre ou des poissons trophées.
- De nouvelles tendances comme le « Street fishing » voient le jour et renouvellent le type de pratiquants.

Notre objectif chez Décathlon est de rendre la pêche accessible au plus grand nombre y compris les primo-accédant !

Si tu changeais de métier ?

Je créerais mon entreprise dans le service aux entreprises.

Et pendant ton temps libre ?

Je pêche, m'occupe de ma famille et de mes deux fils en amenant mon plus grand s'entraîner au rugby, une autre de mes passions.

Tes plus belles réussites

- Le 1^{er} jour d'ouverture du magasin de Rodez sur lequel nous avons travaillé pendant 6 mois. Parti de zéro, nous avons recruté 40 personnes. Une vraie réussite humaine mais aussi en résultats chiffrés !
- Avoir su faire évoluer des collaborateurs sur de nouveaux métiers.
- La stratégie déployée dans mon rôle actuel qui nous permet de gagner des parts de marché significatives !